Genossenschaftliche Volksbibliothek.
Herausgegeben vom Leitenden Ausschuß
des
Schweizerischen Genossenschaftsbundes.
1. Heft.

Erwerb und Konsum

oder

Wo steckt der Profit?

Oekonomische Abenteuer des Privatiers Ignorantius Frankenfänger,

zu allgemeinem Nutz und Frommen erzählt

von

Dr. Julius Platter,
Professor der Staatswissenschaften am eidg. Polytechnikum.

Zürich.
Verlag des Schweizerischen Genossenschaftsbundes.
1899.

Cr

Genossenschaftliche Volksbibliothek.

Herausgegeben vom Leitenden Ausschuß
des
Schweizerischen Genossenschaftsbundes.

1. Heft.

Erwerb und Konsum

oder

Wo steckt der Profit?

Oekonomische Abenteuer des Privatiers Ignorantius Frankenfänger,

zu allgemeinem Nutz und Frommen erzählt

von

Dr. Julius Platter,

Professor der Staatswissenschaften am eidg. Polytechnikum.

Zürich.

Verlag des Schweizerischen Genossenschaftsbundes.

Zu beziehen:

einzeln durch alle Buchhandlungen. (Kommissionsverlag: Buchhandlung des Schweizerischen Grütlivereins in Zürich, Kirchgasse.)

in Partien durch den Leitenden Ausschuß des Schweiz. Genossenschaftsbundes (Sekretariat: Basel, Steinenthorstraße 24).

In dem weinberühmten zürcherischen Dorfe Profitlikon wohnte vor nicht gar langer Zeit ein gewisser Privatier, den man Herr Ignorantius Frankenfänger nannte. Er war in seinen eigenen Augen — und wir kennen uns selbst bekanntlich am besten — ein ziemlich gelehrter Mann und tiefer Denker, absonderlich bewandert in der Nationalökonomie. Dieser fand eines Morgens beim Frühstück, als er über das menschliche Kassenwesen im allgemeinen und über seine eigene Kasse im besondern sehr scharfsinnige und, wie er sich ausdrückte, moralische Betrachtungen anstellte, daß ihn der Kaffee, wenn man, nach Art der Philosophen, die Sache im ganzen überblicke, also per Jahr oder Dezennium oder Menschenleben, und nicht am vergänglichen Augenblick klebe, gar sehr viel Geld koste. Dieser Gedanke führte ihn alsbald auf einen andern, nämlich, daß es höchst wünschenswert wäre, die Ausgabe für Kaffee irgendwie einzuschränken, womöglich ganz zu vermeiden. Da aber Herr Ignorantius ohnedies von jeher seine Lebensaufgabe nur im Ansammeln und keineswegs in der Verausgabung von Franken erblickt hatte, so bestand seine Leibesnahrung hauptsächlich aus Kartoffeln, Milch und Kaffee, und da der Genuß des letzteren fast der einzige materielle Genuß war, den er sich und den Seinen gönnte, — denn das Geldsammeln, -zählen und -anlegen betrachtete er mit Recht als einen geistigen und sittlichen Genuß — so war an eine erhebliche Verminderung des Konsums von vornherein nicht zu denken, und es mußte ein anderer Weg zum Heile eingeschlagen werden.

Herr Ignorantius wußte in abstracto gar wohl, daß die meisten Waren, im großen gekauft, billiger zu stehen kommen. Aber trotzdem hatte er sich bisher zu einem derartigen Schritt nicht entschließen können. Denn erstens fürchtete er, es könnte möglicherweise doch täglich etwas mehr verbraucht werden, wenn ein größerer Vorrat daliege, zweitens, er könnte doch vielleicht sterben, bevor die Masse aufgezehrt sei, und dann müßte am

Ende der Rest verkauft werden, wobei eine gewisse Einbuße gar nicht zu vermeiden wäre, und endlich drittens war es ihm ein schwer zu ertragender Gedanke, auf einen Schlag für bloße Eßwaren, die doch nichts eintrügen, eine erhebliche Summe Geldes hinauszuwerfen, die beim Kauf im kleinen nur ganz sachte, wenn auch nicht ohne Schmerzen, aber doch mit mäßigen, altgewohnten und daher erträglichen abfloß. Er hielt zwar stets einen gewissen Geldvorrat im Hause, denn er war, wie dies bei Philosophen öfter vorkommt, von sehr ängstlicher Natur und fürchtete immer, es könnte einmal plötzlich aus irgend einem nicht voraussehbaren Grunde eine größere Forderung an ihn herantreten, auf deren sofortige Befriedigung er zur Vermeidung schwerer Nachteile gerüstet sein müßte. Auch war ihm der Anblick einer größeren Quantität gemünzten Goldes und Silbers an und für sich ein hoher ästhetischer Genuß, den er so sehr schätzte, daß er darüber fast die entgehenden Zinsen vergaß, — womit indessen keineswegs gesagt sein soll, daß er die Bilder, Zeichen und Zahlen, die man gemeiniglich auf Banknoten sieht, gering achtete.

In dieser schwierigen Lage fiel ihm nun ein, daß er ja, als ein wohlsituierter und verläßlicher Mann, einen Sack Kaffee vom Großhändler vielleicht auf Kredit haben könnte und in diesem Fall war er über den weitern modus procedendi als findiger Kopf mit sich selbst alsbald einig. Nun wußte er, daß einer seiner ehemaligen Schulkameraden und -freunde in Havre als Kaufmann etabliert war und von dort aus einen großen Handel mit Kaffee trieb. An diesen schrieb er zuvörderst einen sehr freundlichen Brief, in dem er ihn an die schönen Jugendtage erinnerte und hierauf fragte, ob er wohl so gütig wäre, ihm einen Sack Java frei Station Profitlikon zu besorgen und was derselbe alles in allem, Fracht, Zoll und Spesen inbegriffen, kosten würde, denn in solchen Angelegenheiten sei er, als ein Mann von strengen Grundsätzen und solider Lebensführung, unbedingt gegen alle Unklarheiten und Ungewißheiten. Er würde dann nach Ablauf eines Jahres ihm den Betrag prompt und franko schicken.

Der Schulfreund, aus alten Zeiten her wohlvertraut mit der Natur und Philosophie des Herrn Ignorantius, der sich schon als Knabe über die wichtigeren Angelegenheiten des Lebens seine festen Ideen und Prinzipien gebildet hatte, lächelte ein wenig und berichtete umgehend: Er sei bereit, dem Wunsche seines alten

Ignorantius Rechnung zu tragen. 50 Kilo Java kosteten gegenwärtig 90 Fr., der Sack wäge in der Regel 60 bis 70 Kilo. Wie der Preis in einem Jahre stehe, könne er allerdings nicht wissen, aber er wolle es bei dem jetzigen bewenden lassen. Doch sei er nicht in der Lage, jetzt schon ganz genau zu sagen, wie hoch die Ware bis zum Bahnhof Profitikon zu stehen komme, umsoweniger, da er bisher nur an Grossisten größerer Städte verkauft habe und so kleine Sendungen ja sonst überhaupt nicht mache. Doch möge sein Freund unbesorgt sein, es handle sich in jedem Fall nur um eine Kleinigkeit, und er werde ihm dann nachträglich genaueste Rechnung stellen.

Inzwischen hatte sich unser Held und Ignorantius, der stets gern das Nützliche mit dem Angenehmen verband und niemals seine sittlichen Grundsätze soweit verletzte, daß er eine Gelegenheit zum Profitmachen unbenützt vorübergehen ließ, eifrig nach Persönlichkeiten umgesehen, die bereit wären, ihm einen bedeutenden Teil des in Aussicht gestellten Kaffees zu einem ehrlichen Preise abzunehmen. Sonst war das Geschäft ohnedies unmöglich, denn für ihn allein war ein Sack, den er in einem Jahre bezahlen sollte, viel zu viel. Mehrere seiner Bekannten erklärten sich sofort bereit, demnächst ihren Kaffee von ihm zu beziehen, wenn er das Pfund um 10 Rappen billiger gebe als der Krämer, bei dem sie bisher ihren Bedarf eingekauft hatten. So war alles in Ordnung und Ignorantius voll Feuereifer für sein neues Unterfangen, das er nach den sublimsten Regeln der Oekonomik ganz exakt durchzuführen entschlossen war.

Der Sack kam wohlbehalten an.

Der Krämer hatte das Pfund Java in letzter Zeit zu 1 Fr. 50 Rp. verkauft. Ignorantius forderte also von seinen Freunden und Kunden, die jetzt bei ihm und zwar meist auch pfundweise kauften, 1 Fr. 40 Rp. per Pfund. Den gleichen Preis berechnete er aber, um ganz sicher zu gehen und fort und fort die vollste Klarheit über den Stand seines Geschäftes zu haben, sich selbst und legte sorgsam und gewissenhaft, so oft er für den eigenen Hausbedarf ein Pfund aus dem unter strengstem Verschluß gehaltenen Sack sich abwog, jedesmal 1 Fr. 40 Rp. in eine besondere Kasse, die er kurzweg Kaffeekasse nannte, und in die auch die Zahlungen seiner Abnehmer samt und sonders flossen. So konnte es in keinem Falle, auch im schlimmsten

nicht, fehlen. Mochten die Speisen auch um einige Rappen mehr betragen, als er sich nach eingezogenen genauen Erkundigungen herausgerechnet hatte, für Deckung war jedenfalls gesorgt und hoffentlich auch für einigen Profit. Vorsicht war von je der weitaus beste Teil seiner Tapferkeit gewesen, in diesem Falle wollte er sie am wenigsten außer Acht lassen.

Als das Jahr um und der Kaffee verbraucht war, kam die Rechnung aus Havre. Ignorantius' Herz jubelte, er hatte ein gutes Geschäft gemacht. Der Sack hatte genau 60 Kilo gehalten, kostete also 108 Fr., dazu kamen 8 Fr. für Transport und Zoll, also im ganzen 116 Fr. In der Kasse aber fanden sich 168 Fr., davon hatte er selbst 42 hineingezahlt, 126 seine Freunde. Besondere Ausgaben für Lokal, Beleuchtung, Einrichtung, Bedienung hatte er nicht gehabt; das bißchen Manipulieren mit Wage und Geld mochte er selbst sich nicht besonders anrechnen, es hatte ihm ganz eigentlich Vergnügen gemacht, und so blieben ihm, wie er sich mit großer Befriedigung herausrechnete, bare 52 Fr. reiner Profit, nahezu 45 Prozent der nach Havre bezahlten Summe. In Prozenten seines Kapitals konnte er den Gewinn doch nicht ausdrücken, weil er ja keinen Franken Kapital aufgewendet hatte. Ein besseres Geschäft zu machen schien ihm unmöglich.

Nun wollte er es natürlich fortsetzen und vergrößern. Dazu mußte er sich vor allem der alten Kundschaft versichern und neue werben. Allein das gelang ihm nicht. Seine ersten Abnehmer bedauerten höflichst, erklärten jedoch ganz entschieden, daß sie nicht gesonnen seien, weitere Ansprüche an seine Gefälligkeit zu machen u.s.w. Sie waren offenbar auf irgend eine Weise hinter den Erfolg seines Geschäftes gekommen und hatten vermutlich die Kunde davon weiter verbreitet, denn er fand überall, wo er anklopfte, taube Ohren. Und doch hatte er seine Sache aufs Ehrlichste betrieben und seinen Freunden billigeren Kaffee verschafft! Allein einige Boshafte meinten: wenn beim Kaffeegeschäft Profit herausschaue, so wollten sie diesen doch noch lieber dem Krämer gönnen, der den Verkauf berufsmäßig betreibe, als dem Nachbar Frankenfänger, der es wahrlich nicht nötig habe, sich mit ihrem Gelde den Beutel zu füllen. Andere hingegen waren durch die Betrachtung dieses Geschäfts nach und nach auf ganz sonderbare Gedanken gekommen, die wir später noch kennen lernen werden. —

Unser guter Ignorantius geriet nun zunächst in gewaltige Aufregung und hohe sittliche Entrüstung über die unbegreifliche Verblendung, Undankbarkeit und allgemeine Schlechtigkeit der Menschen. Er gebrauchte zum Ausdruck seiner Gefühle ganz ähnliche Worte, wie sie der Krämer des Ortes seit ungefähr einem Jahre auf ihn selbst und seine Kunden angewendet hatte. Allein Zorn und Aufregung warfen keinen Profit ab und er zerquälte seinen Kopf vergebens um neue Mittel und Wege dazu.

Mitten in dieser Bedrängnis erhielt er den unerwarteten Besuch seines überaus hochgeschätzten Gevatters Callidus Rappenzähler, den manche leichtfertige Leute, die seine Verdienste oder vielleicht auch nur seinen Namen nicht richtig verstanden, Doktor Appenzeller nannten. Sein Geist verhielt sich zu dem des Herrn Frankenfänger umgekehrt wie die erste Hälfte ihrer beiderseitigen Familiennamen. Besonders in allen Angelegenheiten, welche die besagten beiden ersten Hälften betrafen, war er unvergleichlich und hatte schon manchem Staatsmann durch seine unfehlbaren „Ratschläge“ aus den größten Schwierigkeiten geholfen. Mochten immerhin seine Kenntnisse des öffentlichen und privaten Rechtes und Unrechtes selten übertroffen werden, so gab es denn doch noch ein Gebiet, auf welchem, wie er selbst in gehobenen Augenblicken zugab, im ganzen Lande es ihm keiner gleichthat, nämlich die Nationalökonomie. Das war der rechte Mann für Ignorantius. Denn daß seine Angelegenheit eine nationalökonomische sei, daran konnte doch kein vernünftiger Mensch zweifeln. Und so entschloß er sich denn ohne viele Umstände, einmal bei der höheren Wissenschaft — denn seine eigene zeigte sich in diesem Fall als unzulänglich — ein Anleihen zu machen und sich dem Gevatter Callidus anzuvertrauen. Er hatte sonst stets die Maxime befolgt, in Geldsachen keinerlei Vertraulichkeit walten zu lassen und niemand um Rat zu fragen, da jeder nur seinen eigenen Vorteil im Auge habe. Aber diesmal mußte wohl oder übel eine Ausnahme gemacht werden, und das ging auch um so eher an, da Callidus in einem entfernten Kanton seinen gewöhnlichen Wohnsitz hatte und in Profitlikon blos auf der Durchreise ein paar Stunden verweilte. Er legte ihm also kurz und bündig den ganzen Sachverhalt dar und fragte, was denn unter den obwaltenden Umständen zu thun sei. Der gelehrte Gevatter überlegte einen Augenblick — länger als einen Augenblick hatte er's niemals

nötig — und sprach dann, im Vollgefühl seines geistigen Uebergewichts, wie folgt:

„Nichts einfacher als das. Machen Sie das Geschäft für sich allein, wenn die anderen nicht zu haben sind. Bedenken Sie dies. Im Ankauf kostete Ihnen das Pfund Kaffee alles in allem genau $96^2/_3$ Rappen. Sie zahlten dafür in die Kaffeekasse 140 Rappen, das gab jedesmal, bei Ihnen wie bei den andern Abnehmern, einen Profit von $43^1/_3$ Rappen und bei den 30 Pfund, die Sie verbrauchten, 13 Franken. Dieser Gewinn ist allerdings, absolut betrachtet, nicht groß, aber Sie können ihn steigern. Denn es ist folgendes zu erwägen. Hätten Sie an Ihre Kunden noch so viel Kaffee verkauft, als es thatsächlich der Fall war, so wäre Ihr Profit selbstverständlich noch so groß gewesen, allerdings nicht in Prozenten des Ankaufspreises, aber in Franken. Und auf die Franken kommt es doch schließlich an. Mithin besteht der Eine Weg zur Vermehrung des Profits in der Vergrößerung des Konsums. Sie müssen notwendig in Ihrem Hause bedeutend mehr Kaffee verbrauchen als bisher.

„Hätten Sie andererseits Ihren Abnehmern den Kaffee zu einem höheren Preise berechnen können, sagen wir z. B. zu 1 Fr. 80 das Pfund, so wäre Ihr Profit bei gleichem Absatz prozentual höher gewesen und natürlich auch in Franken. Sie hätten dann von den Leuten 162 Fr. bekommen statt 126 und mithin über 86 Prozent verdient. Hier haben Sie das andere Mittel zur Steigerung des Gewinns. Wer beide zugleich anwendet, wird um so größere Erfolge erzielen. Richten Sie sich darnach, die Sache ist ja so klar und einfach, daß Sie nicht fehlgehen können."

Der wackere Ignorantius ward Feuer und Flamme für diese wissenschaftliche Idee und wollte sofort an ihre Ausführung gehen. Hier lag einmal der Weg zum Reichtum offen da, und noch dazu ein sehr bequemer Weg. Man brauchte nur recht viel zu konsumieren und den Preis der Konsumtibilien für den eigenen Bedarf recht hoch anzusetzen, so mußte nach den strengsten Gesetzen der Logik und Nationalökonomie der Profit fast bis ins Unendliche wachsen. Und zum Konsumieren war er im ganzen stets sehr geneigt gewesen, nur der Widerwille gegen den damit verbundenen Aufwand hatte seinen guten Appetit immer in engen Schranken gehalten. Wenn sich aber daraus ein Geschäft machen ließ, dann gab es gewiß kein Bedenken mehr.

Er bestellte schleunigst bei seinem Geschäftsfreund in Havre einen Sack Kaffee zu denselben Bedingungen, wie das erstemal, nur sollte die Zahlung erst nach zwei Jahren erfolgen. Denn allein für sein Haus 120 Pfund Kaffee in einem einzigen Jahre zu verbrauchen, schien ihm doch kaum möglich. Er wollte jedenfalls auch in dieser Beziehung nichts riskieren und dachte zunächst mit dem doppelten Konsum zu rechnen und das weitere der Erfahrung anheimzustellen. Allein sein Geschäftsfreund spielte ihm nun einen kleinen Possen, indem er erklärte, ein zweites Mal nicht mehr so langen, geschweige denn noch längeren Kredit geben zu wollen. Er wollte, um in seiner eigenen Sprache zu reden, der „Filzigkeit" seines lieben Frankenfängers einen Streich spielen. Und so machte er zur Bedingung: Zahlung 3 Monate nach Absendung der Ware.

Ignorantius empfand den Streich sehr schmerzlich und die Aussicht, auf einen Schlag soviel Geld ausgeben zu müssen, verdüsterte sein Gemüt so bedeutend, daß er schon daran dachte, den ganzen Plan aufzugeben und seinen Kaffee wieder pfundweise beim Krämer zu holen. Allein er fürchtete im geheimen, sein hochgeschätzter Gevatter Rappenzähler könnte ihm ein solches Verhalten, ein solches Nichtbefolgen seiner Ratschläge übel nehmen, wenn er ihm nicht die nötigen Gründe dafür vorlege. Und ob sein Grund dem gelehrten Manne genügen würde, wußte er doch nicht ganz bestimmt. Er berichtete daher an den Gevatter über die neuen Umstände und beschloß bei sich, der Antwort gemäß zu handeln. Diese kam alsbald und brachte Trost und Klarheit. „Wenn Sie", hieß es in dem Schreiben, „mit Geld Profit machen können, so ist die Auszahlung desselben keine wirkliche Ausgabe, sondern eine Anlage und die hingegebene Summe bildet einen Teil Ihres rentierenden Vermögens, also nicht bloß Ihrer Habe überhaupt, wozu auch Ihre Stiefel und Manschetten gehören, sondern Ihres Kapitals, also dessen, was man unter Vermögen versteht, wenn man das Wort z. B. im Sinne der Steuergesetze gebraucht. Darüber belehrt uns schon der große, weltberühmte Begründer der nationalökonomischen Wissenschaft, Adam Smith, ganz deutlich und ausführlich. Alles, was jemand jeweilen besitzt, zerfällt nach ihm in zwei Teile. Derjenige Teil seines Besitzes (abgesehen von Grund und Boden, der besonders behandelt wird), von dem er ein Einkommen erwartet, heißt sein Kapital. Der

andere Teil dient zu seinem unmittelbaren Verbrauch und besteht entweder: erstens in demjenigen Teil seines Gesamtvorrats, der von vornherein zu diesem Zwecke aufgehoben wurde, oder zweitens in seinem nach und nach eingehenden Einkommen, oder drittens in solchen Dingen, die mittels der beiden ersteren in früheren Jahren gekauft und noch nicht vollständig verbraucht worden sind, wie etwa ein Vorrat von Kleidern, Hausgerät und ähnlichem. — Es giebt zwei Mittel, ein Kapital so anzulegen, daß es Einkommen oder Gewinn liefert. Erstens kann es in der Landwirtschaft oder im Handel angelegt werden. Zweitens kann es auf die Verbesserung des Bodens, zum Kaufe nützlicher Maschinen oder auf ähnliche Dinge verwendet werden, die Einkommen oder Gewinn liefern. — So sagt, merken Sie wohl, der größte Nationalökonom. Was man für den eigenen Verbrauch besitzt oder ausgiebt, das ist also nicht Kapital. Damit Geld zum Kapital wird, muß man es auf solche Weise anwenden, daß es neues Geld einbringt, also unser Einkommen vermehrt, kurz gesagt: einen Profit abwirft. Wenn Sie zum Krämer gehen und kaufen sich ein Dutzend Cigarren und rauchen sie nach und nach, in einem Tag, einem Monat oder einem Jahr, darauf kommt es nicht an, oder schenken sie einem andern, so haben Sie das Geld einfach ausgegeben für einen Genuß, aber von Profit ist auf Ihrer Seite keine Rede. Sie haben in diesem Falle Ihr Geld lediglich als Einkommen verwendet, nämlich bloß zum Zweck der Bedürfnisbefriedigung in Gestalt von Cigarren aufgezehrt oder verbrannt, wenn Sie wollen, und es war kein Kapital und wurde kein Kapital in Ihrer Hand, und ebensowenig ein besteuerbares Vermögen. Ganz anders aber war's mit dem Kaffee, den Sie aus Havre kommen ließen. Der gab Ihnen, wie Sie wissen, einen recht hübschen Profit und war mithin Kapital, das Ihnen der Grossist gleichsam vorstreckte. Denn — das ist Ihnen ja längst bekannt — man kann auch mit kreditiertem Kapital recht hübschen Profit machen. Und ob Ihnen jemand das Geld zum Ankauf einer Ware oder aber die Ware selbst vorstreckt, das kommt natürlich ganz auf dasselbe hinaus. Also — wenn Sie fähig sind, die Fundamentalsätze der Wissenschaft zu erfassen, und wenn Sie über genügende Logik verfügen, um aus einem allgemeinen Prinzip die Konsequenzen für den speciellen Fall zu ziehen, so öffnen Sie getrost Ihren Beutel und kaufen Sie den Sack und benehmen

sich so vernünftig und nationalökonomisch, wie ich's Ihnen geraten habe."

Ignorantius ließ also den Kaffee kommen und genoß mit seinen Leuten soviel davon, als er füglich konnte, nämlich doppelte Ration, und zahlte nach 3 Monaten den vollen Preis oder, wie er sich, zum eigenen Trost, ausdrückte, er legte ein Kapital im Betrag von 116 Franken an und versenkte regelmäßig und gewissenhaft für jedes Pfund, das er seinem Sack entnahm, sofort 1 Fr. 80 in die noch immer funktionierende Kaffeekasse. Nach zwei Jahren war wirklich der Sack leer und die Kasse voll, ganz nach Voraussicht. Und jetzt rechnete er sich auf seine Weise, allerdings ohne volle kaufmännische Strenge, seinen Profit heraus. Bezahlt hatte er 116 Fr., eingegangen waren 216 Fr., mithin Profit 100 Fr. oder fast genau $86^1/_5$ Prozent, allerdings nicht in einem Jahr, wie das erstemal, sondern in zweien, aber immerhin ein schöner Erfolg.

Nun fing er an spekulativ zu werden, fast bis zur Tiefsinnigkeit, und die Oekonomik der Sache unter Zugrundelegung der verschiedensten quantitativen Möglichkeiten nach allen Richtungen hin zu erforschen. Wenn er statt 1 Fr. 80 Rp. per Pfund 2 Fr. bezahlte, wie viel Franken und wie viel Prozente gewann er dann? und bei 3, 4, 5, 6 Franken? Und wenn er dabei auch noch den Verbrauch steigerte, z. B. durch häufige Kaffeegesellschaften, die seine Frau ja geben konnte? Ihn schwindelte. Die Konsequenzen wurden zu bedenklich, wenn man sie recht weit trieb. Was bei 1 Fr. 80 Rp. richtig war, konnte bei einem beliebig höheren Preis doch nicht falsch sein. Und was beim verdoppelten Konsum sich bewährte, konnte der vier- oder achtfache nicht Lügen strafen. Aber, o Himmel, wohin kam man da! Sollte man in der That durch maßloses Kaffeetrinken und einen hohen Detailpreis nach der Methode, die er angewendet, ganz einfach reich und geradezu fast beliebig reich werden können? Denn das schien sich doch aus der Idee Rappenzählers mit Notwendigkeit zu ergeben. Er konnte ja am Ende auch andere Waren seines Bedarfs, ja des raffiniertesten Luxus, im großen billig kaufen und im kleinen teuer an sich verkaufen und so beliebigen Gewinn machen. Sollte wirklich das Konsumieren zu höchsten Preisen der einfachste und sicherste Weg zum Reichtum sein, indem sich so das Einkommen kinderleicht ins fabelhafte vermehren ließe?

Früher hatte er doch geglaubt, wenig konsumieren und billig kaufen sei das klügste, weil man so zwar nicht neues Einkommen erwerbe, wohl aber schon erworbenes so gut als möglich spare, und nun sollte auf einmal das Umgekehrte richtig sein? Aber Herr Callidus hatte ihm doch ganz klar aus der Nationalökonomie bewiesen, daß er jetzt beim Kaffeeankauf keine Ausgabe mache, sondern Kapital anlege und Profit erziele. Und Profit hatte er doch auch beim ersten Sack schon ganz unzweifelhaft erzielt. Hatte die Wissenschaft geirrt, oder hatte etwa gar Rappenzähler sie falsch verstanden, oder hatte er selbst den Gevatter nicht richtig aufgefaßt, oder war dennoch und dennoch alles in Ordnung, so daß er nach dem bisherigen System fortfahren und reich werden konnte und sollte?

Einige Tage, während er sich mit diesen Gedanken und Zweifeln quälte, war mit ihm nicht gut umzugehen, er schien auf dem besten Wege zum Tollhaus. Allmählich aber besann er sich, daß man durch das Mittel sorgfältiger Rechnung vor allem die Resultate der Kaffeeoperation genau feststellen müsse und daß er das bisher nicht auf die richtige Weise gethan habe. Dann erst könne man versuchen, sich über den eigentlichen Gang der Dinge klar zu werden. Früher hatte er für 30 Pfund Kaffee dem Krämer im Jahre 45 Fr. gegeben. Dann hatte er für dieselben 30 Pfund des eigenen Verbrauchs dem Kaufmann in Havre 29 Fr. bezahlt, also, wie er sich noch immer ausdrückte, 16 Fr. Profit gemacht. Von der Operation mit der Kaffeekasse, vermittelst welcher sein Profit nur 13 Fr. betrug, da er nicht den vollen Krämerpreis hineingezahlt hatte, wollte er jetzt in Bezug auf den eigenen Konsum absehen. Hier mußte irgend ein Fehler stecken, denn daß er wirklich 16 und nicht bloß 13 Fr. profitiert habe, stand ihm absolut fest. Von seinen Freunden hatte er ebenso sicher 39 Fr. Gewinn bezogen. Denn 126 Fr. hatten sie bezahlt und 87 Fr. hatte ihn der Kaffee gekostet. Beim zweiten Sack hatte er für den Jahresverbrauch an Kaffee 58 Fr. nach Havre bezahlt. Wäre er beim bisherigen Konsum geblieben und hätte denselben beim Krämer bezogen, so hätte er für seinen Kaffeebedarf um 13 Fr. weniger ausgegeben. Das Pfund war ihn freilich beim Bezug aus Havre bedeutend billiger zu stehen gekommen, allein statt der 16 Fr. Profit vom ersten Jahre hatte er nun eine Mehrausgabe oder, wie er sich aus-

drückte, einen Verlust von 13 Fr. Das war ja schrecklich! Da fehlte es offenbar irgendwo ganz gewaltig. Hatte er am Ende doch einen Bock geschossen, indem er selbst mehr konsumierte? Aber das weiß doch der kleinste Krämer, daß genau mit dem Konsum der Profit wachsen muß. Und doch! und doch! Man mußte weiter rechnen, um der Sache auf den Grund zu kommen. Wie wäre es gewesen, wenn er gleichviel wie ehedem konsumiert hätte? Da kam natürlich der Profit von 16 Fr. zum Vorschein. Wie wäre es gewesen, wenn er nur 20 Pfund Kaffee verbraucht hätte? Da müßte doch der Profit abnehmen! Da hätte er nach Havre 19 Fr. 67 zu zahlen gehabt und da er früher dem Krämer 45 Fr. gab, so hätte der Profit 25 Fr. 33 betragen. Unerhört! Das war ja der reinste Umsturz aller bürgerlichen Verhältnisse, wenn mit der Abnahme des Umsatzes der Profit zunahm und noch dazu in solcher Progression. Da hätte er allerdings einen furchtbaren Unsinn veranstaltet! Aber nun konnte man sich auf gar nichts mehr verlassen, nun stieg am Ende, sagte er sich mit bitterem Lächeln, der Profit auch nicht mehr mit dem Preise. Um das zu untersuchen, mußte die Kaffeekasse in Betracht genommen werden. Was hatte er eigentlich mit dieser angestellt? wo sollte da der Fehler stecken? Er hatte, wenn er das zweite und dritte Jahr des Kaffeegeschäfts im ganzen überblickte, 116 Fr. aus seiner Hauptkasse genommen und nach Havre geschickt. Er hatte sodann aus derselben Hauptkasse ebenfalls in Kaffeeangelegenheiten weitere 216 Fr. entnommen und in die Kaffeekasse gelegt. Er hatte schließlich dieselben 216 Fr. nach gehaltener Profitrechnung wieder in die Hauptkasse zurückgelegt und zwar 116 davon als Kapitalersatz und 100 als Gewinn. Himmel, welche Thorheit! Das hätte er sich doch erlassen können, es war genug, wenn er den Kaffee bezahlte. Das erste Mal allerdings hatte die Operation, auch soweit sie seinen eigenen Konsum betraf, noch einen gewissen Sinn. Da hatte er den Kaffee erst hinterdrein zu bezahlen und wußte nicht ganz genau, was er kosten würde. Da war es vorsichtig, für jedes Pfund einen solchen Preis zu erlegen, daß man am Ende sicher war und in keinem Fall zu erschrecken brauchte. Aber zu profitieren war dabei offenbar nichts, als der Unterschied zwischen dem wirklichen Ankaufspreis des Kaffees beim Großhändler und demjenigen Preis, den man früher dem Krämer gezahlt hatte. Und dieser Unter-

schied wurde dadurch, daß man per Pfund einen hohen und immer höheren Preis in die Kaffeekasse legte, nicht um einen Rappen gesteigert. Es galt ja nur, den Kaffee zu bezahlen, alles weitere war nichts als ein Entnehmen und Zurückerstatten aus derselben Kasse in dieselbe Kasse.

Warum blieb nun sein Profit bei jeder beliebigen Differenz zwischen Engros- und Detailpreis immer derselbe und nahm sogar zu mit abnehmendem Absatz, während es doch bei allen Teufeln mit anderen Profiten sich ganz anders und umgekehrt verhielt? War sein Profit am Ende gar kein Profit? Wahrhaftig, so mußte es sein. Und jetzt fiel ihm auf einmal das rechte Wort ein für den Vorteil, den er durch Ankauf des eigenen Bedarfsartikels errungen hatte. Das war ja nichts weiter als eine **Ersparnis** durch billigeren Einkauf, eine geringere Ausgabe, die er für den eigenen Konsum machte, und von einem Absatz war gar keine Rede. Absetzen kann man nur an andere, und wenn durch Warenabsatz Profit gemacht werden soll, so gehören mithin auch zum Profit andere, Kunden, nicht solche, die bloß für sich selbst einkaufen. Welche totale Verwirrung der Begriffe hatte er sich zu Schulden kommen lassen und welche Gleichstellung des Entgegengesetzten! Hier der Ankauf, um teurer zu verkaufen, also der Handel in optima forma, also der Profit als Differenz zwischen den im „Geschäft" gemachten Ausgaben und Einnahmen; dort der Kauf zum eigenen Verbrauch, aus dem für den Käufer absolut kein neuer Wert oder auch nur ein Wertersatz hervorgehen kann. Das Geld, das der Kaufmann im Geschäft verwendet, ist ganz unzweifelhaft Kapital, Vermögen, das Einkünfte bringt und daher mit vollem Recht Jahr für Jahr besteuert werden kann, weil es Jahr für Jahr den Fonds, aus dem die Steuer auf die Dauer einzig und allein gedeckt werden kann, nämlich das Einkommen, die einzige wirkliche Steuerquelle, reproduziert. Das Geld hingegen, das er zum Ankauf seines Kaffees, d. h. des von ihm selbst konsumierten Kaffees verwendete, war eine reine Ausgabe, ein definitiver Aufwand für den eigenen Bedarf, ohne die geringste Möglichkeit, ein Geschäft dabei zu machen, einen Profit daraus zu ziehen. Jetzt fiel es ihm wie Schuppen von den Augen, daß er mit seinen sich selbst gezahlten Detailpreisen nur Geld aus seiner rechten Tasche in die linke bezahlt, daß er versucht hatte, sich an seinem eigenen Zopf in den Himmel des Reichtums empor zu ziehen.

„Ich hätte“, schrieb er in höchstem Aerger seinem Ratgeber, „ebensogut mich täglich um 10 oder 20 oder mehr Franken bestehlen können, noch dazu ohne alle Furcht vor Entdeckung und Strafe, weil erstere unmöglich und letztere von keinem Gesetze angeordnet ist, wie ich aus dem Strafkodex ersehe; ich hätte, sage ich, mich täglich bestehlen und glauben können, ich werde am Ende des Jahres um 3650 oder 7300 oder um noch mehr Franken reicher sein! — ganz nach Ihrem Rezept“.

„Herr Gevatter“, schrieb er ein andermal, nachdem er den Gegenstand hundertmal in seinem Gehirn um und um gedreht hatte, „Sie sind, bei allem Respekt vor Ihrer Gelehrsamkeit muß ich das sagen, ein kolossaler Esel und ich war um kein Haar gescheiter, da ich an Ihr „Kapital“ und Ihren „Profit“ und Ihren „Smith“ glaubte. Und übrigens habe ich nun selbst in diesem Smith nachgelesen und — kurz und gut — Sie sollten sich nicht mit Ihren nationalökonomischen Kenntnissen brüsten und andere belehren wollen, denn Sie haben von jenem Buch gar nichts verstanden, es sagt gerade das Gegenteil von dem, was Sie aus ihm herausspintisierten. Wenn man Profit machen will, muß man die Waren bloß kaufen, um sie an andere Leute möglichst teuer zu verkaufen, und nur da arbeitet das Geld als Kapital. Und man braucht in diesem Falle nicht einmal selbst Kapital anzuwenden, man kann, wie ich damals bei meinem Kundengeschäft, die Ware auch auf Kredit nehmen und dennoch einen sehr schönen Profit machen. Was man aber selbst verzehrt, giebt nie Profit, mag man es kreditiert bekommen oder gleich bar bezahlen oder, wie ich es in meiner Dummheit gemacht, zuerst im ganzen dem Lieferanten bezahlen und dann im Detail an sich selbst. Das ist alles nur Ausgabe, nicht Geschäft, mag man's machen, wie man will; das sehe ich jetzt ein bis auf den Grund und vermag kaum mehr zu begreifen, wie es Menschen geben kann, die es nicht einsehen. Ob ich im Großen oder Kleinen kaufe, ob ich auf diese oder jene Art und Weise rechne, wäge, messe, zähle oder zahle: was ich dafür auslege, ist reiner Verbrauch, nicht Kapitalanlage, ist Konsumtionsfonds, nicht Vermögen, wenn man unter Vermögen nicht einfach alles versteht, was einer hat, sondern nur den Besitz, der ihm etwas einbringt. Und wenn ich für mich und mein Haus etwas billiger kaufe, als bisher, so habe ich nicht mein Einkommen vermehrt, sondern meine Aus-

gaben beschränkt, nicht erworben, sondern behalten, nicht einen Ertrag erzielt, sondern einen Betrag erspart, den ich nun auf andere Weise verwenden kann, ganz so, wie wenn mir aus irgend einem Grunde eine bisherige Ausgabe wegfiele. Also gehen Sie zum Kuckuck mit Ihrem Kapital und Reingewinn und mißverstandenen Smith! Ich will nicht meinen alten Kopf durch diese neue Nationalökonomie nach Rappenzähler-Muster verwirren lassen, sondern beim hergebrachten gesunden Menschenverstand bleiben und meine Ausgaben nicht für ein Vermögen ansehen, selbst wenn die hohe Obrigkeit es befehlen sollte, und aus einem billigen Kauf keinen Profit ableiten, selbst wenn ein deutscher Professor der Nationalökonomie sich zur Herausklügelung eines solchen hinter einen falschen Einkommensbegriff verschanzen sollte."

Alle diese Vorfälle und Gedanken hielt Herr Ignorantius aber keineswegs geheim, sondern teilte sie in seiner Aufregung gern jedem Bekannten mit, den er auf der Straße oder sonst irgendwo traf, unter andern auch dem Fürsprech Richtig, einem von den paar Menschen, die ehemals von seinem Kaffee gekauft hatten. Dieser Mann, den die Sache schon längst in seinem Innern beschäftigt hatte, berief eines schönen Tages einen kleinen Kreis von Freunden, es waren ihrer elf, zu einer Versammlung, welcher er ein für alle gleich vorteilhaftes Projekt vorzulegen versprach. Diese Versammlung überraschte er mit folgender Rede:

„Ich muß Sie heute erinnern an unser einstiges Kaffeegeschäft mit Herrn Ignorantius Frankenfänger, ein Geschäft, von dem Sie alle gehört und an dem einige von Ihnen selbst teilgenommen haben. Wir hatten allerdings einen gewissen Vorteil davon, wenn wir den Preis bei Ignorantius mit dem beim Krämer verglichen. Wir bekamen den Kaffee um 10 Rappen per Pfund billiger und ersparten so im Jahr etliche Franken, die wir sehr gut sonst gebrauchen konnten. Aber, meine Herren, Freund Ignorantius unterschied sich vom Krämer doch eigentlich sehr wenig oder gar nicht. Er machte aus unsern Ausgaben Profit und vielleicht nicht einmal weniger als der Krämer, da er die Sache ganz nebenbei betrieb und allerlei Auslagen, die der Krämer für sein Geschäft machen muß, bei ihm wegfielen. Wenn wir ihm nun selbst eine gewisse Entschädigung für die — sehr geringe und höchst simple! — Arbeit des Bestellens, Auswägens und Bezahlens der Ware zuerkennen wollen, so ging

doch sein Gewinn weit über einen angemessenen Lohn dieser Thätigkeit hinaus. Ich will hiermit keineswegs die „Rechtmäßigkeit" seines Profits bestreiten, d. h. ich gestehe ohne weiteres zu, daß er nach unseren Gesetzen und Gebräuchen seinen Kaffee so billig kaufen und so teuer verkaufen durfte, als er mochte und konnte, und daß er den Ueberschuß seiner Einnahmen über den Ankaufspreis und wohlberechneten Arbeitslohn, den wir ihm in seinem Verkaufspreis zahlten, mit ruhigem Gewissen in seine Tasche stecken konnte. Denn in unserer bürgerlichen Welt gilt in solchen Geschäften der freie Vertrag. Freiwillig haben wir bei ihm, wie früher beim Krämer, gekauft; freiwillig haben wir ihm, wie früher dem Krämer, den von ihm geforderten Preis gezahlt. Auf dieser Freiwilligkeit des Geschäfts beruht, wenigstens in unseren Zeiten und Ländern und soweit es sich um Handlungen erwachsener, geistig gesunder und für ihre Handlungen verantwortlicher Menschen handelt, die Rechtmäßigkeit aller Verträge und damit auch ihrer Folgen, also unter anderem des Profits. Aber, meine Herren, waren wir verpflichtet, bei unserem Krämer oder bei Herrn Ignorantius unseren Kaffee zu kaufen? Kein Mensch wird das behaupten wollen. Ist in unserer Staats- und Rechtsordnung, soweit es sich um Waren des freien Verkehrs handelt, überhaupt irgend jemand verpflichtet, überhaupt irgend eine Ware zu kaufen, oder, wenn er sie kauft, sich zu diesem Behuf an einen bestimmten Menschen oder eine bestimmte Gattung oder Klasse von Menschen zu wenden? Niemand wird diese Frage bejahen dürfen.

Es giebt aber seltsame Herren in der Welt, die da sagen: Der Krämer hat ein Recht auf Profit, denn er muß davon leben, und der Profit ist lediglich der Lohn seiner Arbeit.

Daß der Profit ein Arbeitslohn sei, glaube ich schon genügend widerlegt zu haben, indem ich den Lohn des Herrn Ignorantius von seinem Profit unterschied. Ich will Sie noch auf weitere Merkmale aufmerksam machen, welche diese beiden Dinge, Lohn und Profit, deutlich unterscheiden. Erstens wächst der Profit im allgemeinen regelmäßig mit der Größe des aufgewendeten Kapitals, während die Arbeit des Unternehmers, um die es sich ja hier handelt, durchaus nicht in demselben Maße wächst oder zu wachsen braucht. Und zweitens machen doch auch z. B. Aktiengesellschaften sehr schöne und manchmal sehr hohe Profite, ohne

daß die Besitzer der Aktien, die Unternehmer, auch nur das mindeste dazu thun. Viele derselben haben oft keine Ahnung von dem Betriebe und leben etwa in einem andern Lande, fern von dem Ort, wo die Dividende erwirtschaftet wird. Ebenso sehen wir staatliche Betriebe, wie z. B. die preußischen Eisenbahnen, die jährlich Hunderte von Millionen Profit machen, obwohl ihr Eigentümer, der Staat, gar nicht arbeiten kann. Denn er hat keine Hände und keinen Kopf und ist nur eine fingierte Person. Diejenigen aber, die für ihn arbeiten, stecken keinen Profit ein, sondern nur Lohn. Und wenn jemand gar sich erdreisten sollte, zu behaupten, der Lohn der wirklichen Arbeiter werde aus dem Profit bezahlt und sei also selbst Profit, so verdient ein solcher Konfusionär eigentlich überhaupt keine Antwort. Der Lohn seiner Arbeiter ist für den Unternehmer Auslage, ganz wie alle andern Geschäftsauslagen, die er aus seinem Kapital oder Kredit bestreitet und die ihm im Preise seiner Waren einfach ersetzt werden. Erst nachdem er von diesem Warenpreise alle seine effektiven Auslagen, also auch die bezahlten Arbeitslöhne, abgezogen, kann er überhaupt von Profit reden. Wenn jemand den Arbeitslohn aus dem Profit bestreiten läßt, so muß er die ganze Einnahme des Unternehmens aus verkauften Waren als Profit ansehen und damit stempelt er sich zum Narren. Denn ob dieser sein Kapital für Arbeitslohn oder für Rohstoffe oder für Maschinen oder sonst für etwas im Betrieb nötiges ausgiebt, das ist an und für sich sehr gleichgiltig. Es handelt sich immer nur um die Differenz zwischen dem wirklichen für eine Ware gemachten Aufwand und dem dafür erzielten Preis.

Ebenso wie mit den Staatsbetrieben steht es mit den wirtschaftlichen Unternehmungen der Gemeinden und ähnlichen Geschäften, wo der Besitzer persönlich gar nicht oder in ganz minimer Weise thätig ist. Er bezieht den Profit, nicht weil er arbeitet, sondern weil er Eigentümer ist. Wenn der Eigentümer arbeitet, mag er sich dafür mit Recht einen Lohn ansetzen, wie er marktmäßig für ähnliche Arbeiten bezahlt wird. Aber das ist nicht Profit.

Ein adeliger deutscher Landwirt, Herr C. v. Helldorff-Baumersrode, in der preußischen Provinz Sachsen veröffentlichte vor Jahren eine kleine Broschüre unter dem Titel „Das Recht der Arbeit und die Landfrage“ und stellt darin für sein eigenes Gut, also auf

Grundlage genauester Erfahrung und Buchführung, eine Rechnung auf, die in dieser Frage sehr instruktiv ist.

Er sagt, in den Jahren 1881/84 habe er aus seiner Landwirtschaft, durchschnittlich für das Jahr und für 25 Hektaren berechnet, nach Abzug aller Ausgaben eingenommen 2933 Mark. Er sei in seiner Wirtschaft nicht unthätig, könne sich billigerweise für diese Thätigkeit einen Lohn zuschreiben und denke, daß er für dieselbe sicher einen recht geeigneten Stellvertreter für 600 Mark Gehalt per je 25 Hektaren finden würde. 600 Mark von den ihm verbliebenen 2933 abgezogen ergebe 2333 Mark. Diese Summe nenne er seine Rente, eine Einnahme, für welche er keinerlei Thätigkeit ausübe. Wenn, was ja leicht möglich sei, von dieser Rente kein Pfennig in seiner Tasche bleibe, sondern sie in Form von Zinsen an Gläubiger zu zahlen sei, so seien es eben diese, welche die Rente beziehen.

In dem Ausdruck Rente ist hier Profit und sogenannte Grundrente zusammen enthalten. Die Nationalökonomen unterscheiden diese beiden Einkommensarten aus sehr guten Gründen, aber nicht in Bezug auf den hier in Betracht kommenden Gesichtspunkt. Nämlich wie der Profitbezug lediglich auf dem Kapitalbesitz beruht, so der Bezug der Grundrente auf dem Grundbesitz. Beide sind in diesem Sinne Rente schlechtweg, d. h. ein Einkommen, das dem Berechtigten nicht auf Grundlage seiner Arbeit, sondern auf Grundlage seines Kapitals und Grundeigentums zufällt und mithin genau in derselben Weise und in demselben Maße gerechtfertigt ist, wie dieses. So haben es alle wirklich bedeutenden Nationalökonomen seit lange verstanden, voran der alte und große Adam Smith, dem gewiß niemand eine gut bürgerlich-liberale Weltanschauung absprechen wird.

Wir können uns also sehr wohl die Sachlage in der Weise verändert denken, daß jemand im Auftrag irgendwelcher Leute die ganze Arbeit des Krämers thut und dafür einen recht anständig bemessenen Lohn bekommt, einen bessern als tausende von Arbeitern heutzutage erhalten, aber keinen Centime Profit, indem er nicht der Eigentümer der Waren ist. Soweit der Krämer ein Arbeiter ist, also für andere etwas von diesen gewünschtes oder diesen nötiges berufsmäßig thut, muß er mithin allerdings leben, aber nicht notwendig vom Profit, sondern dazu reicht der Lohn aus.

Daß der wirkliche jetzige Krämer Profit machen will, ist selbstverständlich. Er verlangt soweit nichts anderes, als jeder beliebige andere Geschäftsmann, der ein Kapital einsetzt und umtreibt. Er ist also insofern, wie ich schon früher genügend anerkannt habe, in seinem vollen Rechte und hat wirklich und wahrhaftig ein Recht auf Profit. Das heißt aber doch absolut nichts weiter, als daß er die Waren, mit denen er handelt, zu einem ihm beliebigen Preise kaufen kann, wenn er einen Verkäufer findet, der sie ihm dafür läßt, daß er sie zu einem ihm beliebigen Preise verkaufen kann, wenn er Käufer findet, die ihn zu bezahlen geneigt sind, und daß er dann auf solche Weise gemachten Gewinn als sein Eigentum betrachten darf, ohne daß jemand das mindeste Recht hätte, ihm Vorwürfe zu machen, als hätte er sich gegen irgend eine in unserer Gesellschaft geltende politische oder moralische Norm vergangen. Ganz in demselben Sinne hat auch ein jeder von uns das Recht, 100 Jahre alt zu werden oder immerfort gesund zu sein oder unsterbliche Werke zu verfassen u. s. w. Niemand darf ihn daran hindern, wenn er in der Lage ist, sich diese Herrlichkeiten durch sein Verhalten oder seine Bemühungen zu verschaffen. Niemand ist aber irgendwie verpflichtet, ihm dazu zu verhelfen. Und so ist auch niemand verpflichtet, einen andern mit dem zu beschäftigen, was er selbst verrichten kann, beim Fabrikanten oder Handwerker zu bestellen, was er sich selbst machen kann, oder beim Krämer zu kaufen, was er sich anderswo her beschaffen kann. Versteht irgend jemand unter dem Rechte des Krämers auf Profit eine Pflicht des Publikums, ihm diesen durch Kauf seiner Waren zu verschaffen, so ist er auf einem Holzwege und man braucht ihn nur zu zwingen, auf diesem weiter zu schreiten, so wird er bald mit der Nase an eine Schranke stoßen, die er selbst aufgerichtet hat und als sein eigenes Werk anerkennen muß. Wenn ich dem Krämer seine Ware zu dem von ihm geforderten Preise abkaufe, so m a c h t er Profit. Wenn ich sie ihm nicht abkaufe, so hat er noch immer sein R e c h t aufs Profitmachen, aber er macht keinen, wenigstens an mir. So hat auch jeder das Recht, reich zu werden, und der Umstand, daß es wenigen gelingt, ist mit diesem Rechte keineswegs im Widerspruch.

Wollen vielleicht gewisse Herren einen Kramzwang einführen, direkt oder auf allerlei Umwegen, durch klare Gesetze oder durch allerlei Chikanen und Kniffe der Verwaltung und des Steuer-

wesens? Ei, dann sei man doch mindestens konsequent und verbiete gleich den Staatsbürgern, zu Hause zu essen und zu trinken, und zwinge sie, beides im Wirtshaus zu thun. Denn der Wirt verkauft als seine Ware zubereitete Speisen und Getränke, er hat dabei ein Recht auf Profit, so gut wie der Krämer, er muß vom Profit leben, wie die Herren sagen, so gut wie der Krämer, und wenn des Krämers Profit lediglich Lohn seiner Arbeit ist, so auch der Profit des Wirtes. Und wenn Ihr Euch selbst Blumen zieht, so muß man Euch das verbieten, denn das Blumenziehen ist Sache des Gärtners, der davon leben muß. Und wenn Ihr Euch selbst den Bart abnehmt, so darf das nicht länger geduldet werden, denn das ist Sache des Rasierers, der davon leben muß u. s. w. u. s. w.

Aber so war die gesellschaftliche Arbeitsteilung, das Metier, der Beruf, das Geschäft, glücklicherweise nie gemeint. Man nimmt fremde Leistungen irgendwelcher Art — soweit es sich um den freien gesellschaftlichen Verkehr handelt — nur in Anspruch, wenn und soweit man sie braucht, nicht aber, bloß weil sie zu haben sind. Also: die Krämer haben, wie andere Leute, ein Recht auf Profit von ihrer Kundschaft, aber sie haben nicht das mindeste Recht auf Kundschaft. Sie gestehen sich ein solches Recht unter einander selbst nicht zu, denn jeder möchte natürlicherweise sehr gern alle Kundschaft an sich ziehen, ganz unbekümmert um alle Herren Kollegen und ihr Profitrecht. Wenn und soweit die Gesellschaft, d. h. ich, du, er, jeder, ihre Dienste braucht und in Anspruch nimmt, muß sie ihnen Profit zahlen. Sonst aber nicht. Diese Grundsätze werden im praktischen Leben von jedermann anerkannt und angewendet, wenn es sich um fremde Dienste und Profite handelt, und Herr Ignorantius und unser eigener Krämer selbst machen keine Ausnahme. Letzterer kaufte z. B. früher seine Nägel beim Eisenhändler in Zürich, jetzt läßt er sie direkt aus der Fabrik kommen. Die Eisenhändler haben natürlich auch ein Recht auf Profit und müssen vom Profit leben, was der Krämer hoffentlich nicht leugnen wird. Und unser Ignorantius kaufte früher seinen Kaffee vom Krämer und läßt ihn jetzt, wie Sie wissen, aus Havre kommen. Machen wir's ebenso! In diesen drei Worten besteht das ganze Projekt, das ich Ihnen bei Berufung dieser Versammlung in Aussicht gestellt habe. Versuchen wir Zwölf zunächst die Sache und zwar bloß mit Kaffee, und

wenn es gut geht und wir mit dem Erfolg zufrieden sind, dann wollen wir es uns überlegen, ob wir noch andere zu unserer Gesellschaft zulassen und ob wir noch andere Bedürfnisse in gleichem Sinne in Betracht ziehen wollen.

Was den Erfolg anbelangt, so wissen Sie wohl alle, worin er möglicherweise bestehen kann. In die Tollheiten des Herrn Rappenzähler, von denen Sie durch die Klagen des Herrn Ignorantius Kunde erhalten haben, werden wir nicht verfallen. Wir wollen absolut nichts weiter, als was jede halbwegs vernünftige Hausfrau immer und überall thut. Sie kauft ihren Bedarf nicht beim nächsten besten, sondern erkundigt sich und probiert, wo sie jede Ware in gewünschter Qualität im ganzen Orte am billigsten kaufen kann. Wir wollen genau dasselbe, nur mit besseren Mitteln. Wir sind nicht auf die Geschäftsleute und Preise einer Ortschaft beschränkt, sondern können uns beliebig weit in der Welt herum umthun. Aber das Ziel bleibt immer dasselbe, die richtige Ware um den billigsten Preis zu beschaffen. Was der Hausfrau erlaubt ist — vernünftige Männer verlangen es von ihr — das wird uns wohl nicht verboten sein. Das Geld, das man ausgiebt, auf möglichst kluge und wirksame Weise auszugeben, ist doch nicht bloß Hausfrauensache, sondern jedermanns Sache. So wollen auch wir nichts weiter, als unsere Bedürfnisse auf dem rationellsten Weg befriedigen. Selbstverständlich kann man durch essen und trinken zwar möglicherweise fett, aber unmöglich reich werden. Mit essen und trinken ist nichts zu verdienen und mit kaufen von Eß- und Trinkwaren ebenso wenig, wenn man sie nämlich nicht wieder verkauft. Wir aber wollen bloß kaufen und verzehren, nur etwas billiger als jetzt. Wir sind zwar unser Zwölf, aber es macht doch offenbar keinen Unterschied aus, ob Herr Ignorantius allein sich billigen Kaffee verschafft oder wir alle miteinander. Wir werden dabei so vorgehen, wie es uns Ueberlegung und Erfahrung nach und nach am zweckmäßigsten erscheinen läßt. Aber mögen wir was immer für Wege einschlagen, das Ziel bleibt stets absolut dasselbe und damit auch die Idee unseres Vorgehens. Wir wenden einfach die allgemein anerkannte rationelle Maxime der Wirtschaft und des menschlichen Handelns überhaupt auf unser Konsumleben an: möglichst großer Effekt mit möglichst geringem Kraftaufwand."

Diese Ausführungen leuchteten allen ein und so beschlossen sie denn, sich zunächst zur gemeinsamen Beschaffung ihres Kaffeebedarfs zu vereinigen. Sie ließen also 3 Sack kommen. Der Grossist verlangte, daß ein Drittel des Preises sofort, der Rest am Ende des Jahres bezahlt werde. Sie legten also das hierzu nötige Geld sogleich und zu gleichen Teilen zusammen. Dafür konnte jeder 10 Pfund sofort oder nach Belieben holen. War sein „Guthaben" (das ist der vorausbezahlte Betrag) erschöpft, so bekam jeder seinen Kaffee gegen Erlag des genauen Kostenpreises, so daß, da jeder sich zur Abnahme von 30 Pfund, als seines regelmäßigen Jahresbedarfes, verpflichtet hatte, am Schlusse genau die Geldsumme vorhanden war, die man zu bezahlen hatte. Die Verteilung des Kaffees auf die einzelnen hatte keine Kosten verursacht. Drei von der Gesellschaft hatten sich anheischig gemacht, je einen Sack zu sich ins Haus zu nehmen und alles zu besorgen, was nötig war, ohne irgend eine Entschädigung. Und da die Zwölf einander sonst im Leben schon lange sehr nahe gestanden hatten und jeder alle übrigen als unzweifelhaft verläßlich kannte, so machte die Abwicklung des ganzen Prozesses weder Auslagen, noch besondere nennenswerte Kontrolle nötig.

Nun aber wurde die Sache allmählich im Dorfe ruchbar. Denn die zunächst Beteiligten hatten kein Interesse, ihre Aktion geheim zu halten, da der Vorteil, den sie anstrebten und erzielten, ja allen zu gute kommen konnte, ohne daß sie selbst irgend einen Nachteil davon hatten. Beim Profitmachen ist das allerdings ganz anders. Da steckt jeder voll von Geheimnissen, die er ängstlicher als sein Gewissen behütet, voll von Argwohn, Mißgunst, Neid, Eifersucht und anderen angenehmen Gefühlen, weil dem Interesse eines jeden die Interessen aller möglichen anderen feindselig und drohend gegenüberstehen, während hier Gemeinsamkeit, Eintracht, Brüderlichkeit herrschte. Man weiß ja, wie die Kaufleute ihre Angestellten verpflichten, daß sie nichts ausplaudern dürfen. Ja, die — sehr begreifliche! — Angst um den Profit geht so weit, daß in manchen Ländern Kommis sich bei der Anstellung unter schweren Nachteilen verbindlich machen müssen, nach dem allfälligen Austritt oder der Entlassung aus dem Geschäft durch eine bestimmte Reihe von Jahren nicht nur kein gleichartiges zu gründen oder zu übernehmen, sondern selbst nicht einmal in einem solchen eine Stellung anzunehmen. Daraus ist selbstverständlich

den Geschäftsleuten kein besonderer Vorwurf zu machen. Sie wollen natürlich von ihrem Geschäfte leben und womöglich reich werden, und das mitten in der Konkurrenz mit hundert anderen, die denselben Zweck verfolgen. Reich werden sie aber nur durch die Kundschaft; diese auszudehnen ist daher eines jeden wesentliches Hauptziel. Die Kundschaft aber ist keine beliebige, sondern jeweilen eine bestimmte Größe. Je mehr davon dem einen zufällt, desto weniger den anderen. Wenn aber mehrere sich um ein beschränktes Gut bewerben, das jeder am liebsten allein erwerben möchte (Ideal!), so muß das Verhältnis der Mitwerbenden unter einander das des Kampfes sein. Sie haben insoweit entgegengesetzte Interessen und wenden in diesem Kampfe alle Mittel an, die ihnen das grübelnde und bohrende Eigeninteresse als zweckmäßig vorstellt, wobei natürlich jeder sich nach seiner Art, nach seiner intellektuellen und moralischen Qualität benimmt, vom vornehmen Charakter an, der auch in diesem Kampfe nur mit edlen Waffen ficht, bis zum gemeinen Kerl, dem nur seine Klugheit knapp an der Grenze des Strafgesetzes Halt zu machen gebietet. Wenn einzelne ganz besonders geschickt und schneidig vorgehen, so nennen andere das illoyale Konkurrenz. Das sind meist Leute, die nicht ebenso schlau und energisch sind. Aber indem sie über die illoyale Konkurrenz klagen, erkennen sie die loyale als vollberechtigt an. Und diese geht doch unzweifelhaft — wenn das Wort Konkurrenz überhaupt einen Sinn hat — auch darauf aus, möglichst viel Kundschaft sich zuzuwenden und mithin anderen zu entziehen, nur mit etwas weniger drastischen Mitteln. Wer also die loyale Konkurrenz als berechtigt anerkennt, der giebt damit auch den Kampfcharakter unseres Erwerbslebens zu, der ja für jeden Verständigen außer allem Zweifel steht. Jeder benimmt sich eben nach den Umständen, und wenn er mit andern Konkurrenten auf Profit ausgeht, so muß er kämpfen, und zwar mit mehr oder weniger Erfolg kämpfen, oder untergehen. Also laßt ihn kämpfen, begreift die Sachlage und beurteilt darnach die Handlungen.

Wo es sich dagegen bloß um Befriedigung von Bedürfnissen handelt, da giebt es Vorteile und Fortschritte, die allen als Konsumenten ganz gleichmäßig erreichbar sind und deren Verallgemeinerung keinem einzigen als Konsumenten schaden kann. Da ist es sehr möglich, daß der Vorteil des Einzelnen in dem Grade zunimmt, wie eine wachsende Menschenmenge sich daran beteiligt.

In Profitlikon war also nach und nach die Operation der „Zwölfe“, wie man sie nannte, ruchbar und Gegenstand einer sehr allgemeinen Diskussion geworden. Einige — man rate: welche? — waren sofort über diese „Räuberbande“ in höchsten Zorn geraten, sprachen von gemeinen Attentaten auf die heiligsten Rechte der besten Mitbürger und Steuerzahler (es waren darunter auch vorzügliche Steuerdefraudanten inbegriffen), von Socialismus und Anarchismus, vom bevorstehenden Umsturz aller Ordnung und alles Rechtes und verlangten in ihren Wirtshausreden gebieterisch: man müsse energisch Stellung nehmen gegen solche subversive Tendenzen und es sei vor allem Sache der Regierung, den bedrohten Mittelstand (worunter sie lediglich sich selbst verstanden, denn in der That gehörten sämtliche Zwölf ebenfalls dem Mittelstande an) rechtzeitig vor dem Verderben zu retten, obwohl die Zwölf in Bezug auf ihre Haushaltung nichts anderes thaten, als was jene in ihrem Geschäftsleben stets ebenfalls mit allen Kräften zu thun bemüht gewesen waren und was die Nationalökonomie, eine von ihnen zwar wenig gekannte, aber sehr hochgeschätzte Wissenschaft, nach ihrer Meinung wenigstens, als Hauptprinzip aller Wirtschaft aufgestellt hatte, nämlich: möglichst billig zu kaufen. Den Nachsatz: „möglichst teuer verkaufen“ konnten freilich nur sie in ihrem Geschäft praktizieren, nicht jene in ihrem Haushalt. Aber sollte das „möglichst teuer verkaufen“ ein so großes moralisches Verdienst sein, daß erst dadurch das billige Kaufen gerechtfertigt würde, welches ohne jenes angenehme Nachspiel der sittlichen Verurteilung anheimfallen müßte? Man denke darüber einen Augenblick nach.

Sehr viele Bewohner des Dorfes fanden hingegen das Vorgehen der Zwölfe sehr einleuchtend und nachahmenswert und wendeten sich an sie mit der Bitte, man möchte ihnen doch auch die Teilnahme gestatten. Die Gesuche wurden immer häufiger und so dringend, daß die Zwölfe sie, ohne sich mit der Mehrheit der Bevölkerung zu verfeinden, nicht einfach zurückweisen konnten. Sie sahen wohl ein, daß mit der Zunahme der Teilnehmerzahl bald ein Punkt erreicht werden mußte, wo der Kaffee nicht mehr so kostenlos an die Konsumenten verteilt werden könnte, wo man genötigt sein würde, für besondere Lokalitäten zu sorgen, Leute gegen Bezahlung anzustellen, welche die notwendige Arbeit besorgten, die bisher von den Mitgliedern gratis nebenher

geleistet worden war, wo man sich organisieren müßte für Kontrolle u. s. w. Andererseits aber bedachten sie, daß man die Ware, wenn man in der Lage sei, sie in größeren Quantitäten zu beschaffen, auch billiger bekäme, und zudem wurde schon längere Zeit von verschiedenen Seiten der Gedanke ventiliert, man solle sich nicht immerfort bloß auf den Kaffee beschränken; es gebe noch manche andere Bedürfnisse, die man auf dem gleichen Wege gemeinsamer Beschaffung billiger und besser befriedigen könnte als bisher. Damit würden auch für die ursprünglichen Genossen die Vorteile wachsen, trotz der neuen, durch die Ausdehnung der Operation bedingten Auslagen.

Für die Deckung dieser letzteren mußte indes von vornherein auf eine geeignete Weise gesorgt werden. Wenn auch die Waren für eine solche sichere Kundschaft, wie sie der Konsumentenverein bildete, bloß auf dem Wege des Kredits beschafft werden konnten, so mußte man doch schon zum Anfang für gewisse, am Orte selbst zu machende Ausgaben einigermaßen gerüstet sein. Diese Ausgaben waren natürlich auch nichts anderes als Konsumausgaben, von durchaus gleichem Charakter wie die, welche man für die verschiedenen Lebensbedürfnisse beim Einkauf derselben direkt machen mußte. Wer zum Beispiel beim nächsten Krämer ein Pfund Zucker kauft, der zahlt dafür nicht bloß den Preis, den der Grossist vom Krämer verlangt samt den Transportkosten der Ware bis in den Laden des Krämers, sondern auch einen entsprechenden Teil vom Mietzins des Ladens, von dessen Beleuchtung, Heizung, Einrichtung, Bedienung u. s. w. und dazu noch den Profit des Krämers. Das alles steckt im Zuckerpreis. Die vereinigten Konsumenten wollten bloß dem Profit des Krämers entgehen, da sie seine Vermittlung nicht mehr in Anspruch nahmen, das übrige, was wirklich nötig ist, um den Zucker in die Küche desjenigen zu bringen, der ihn verbrauchen will, mußten sie selbstverständlich unter allen Umständen aufwenden, gleichviel ob sie es im vornherein oder nachträglich bezahlten. Die führenden Geister des neuen Vereins sagten daher: Der einfachste Vorgang ist bis auf weiteres, wenn wir von jedem, der unserem Kreise angehören will, einen kleinen Beitrag, eine Art Eintrittsgeld verlangen. Das ist nichts weiter, als eine Anzahlung an die Waren, die er verbrauchen will, es ist eine Ausgabe für Kaffee, Thee, Zucker, Tabak u. s. w., ein Beitrag

an die Gestehungskosten der Waren, die wir uns gemeinsam verschaffen wollen, und ein so kleiner, daß er für alle gleich sein darf, obwohl nicht jeder gleich viel Waren verbraucht. Um solche Armseligkeiten wollen wir als gute Genossen mit gemeinsamen Interessen uns nicht den Kopf zerbrechen. Diese Gestehungskosten müssen gedeckt werden und etwa können wir noch daneben oder darüber hinaus, zur größeren Bequemlichkeit und Sicherheit, uns einen gewissen Reservefonds zusammenstellen, der dann unser einziges Vereinsvermögen bildet, mit dem wir als Gesamtheit nach unserem Willen schalten können und das wir dann auch ordentlich versteuern wollen, wenn es einmal da ist. Ein solcher Fonds läßt sich bei uns allerdings nicht, wie z. B. bei den Aktiengesellschaften, aus den gemachten Profiten bilden — denn wir können, ebensowenig wie Herr Ignorantius, an uns selbst Profit machen, sondern nur, indem wir als einzelne auf einen Teil der Ersparnisse, die wir durch Vermeidung des Krämerprofits zu machen in der Lage sind, zu gunsten unseres gemeinsamen Zwecks verzichten und diesen Teil als gemeinsames Vermögen zusammenlegen und verwalten, wie ja schließlich auch ein Gesangs-, oder Turn- oder Jahrgängerverein, die doch gewiß keinen Erwerb treiben, aus den Beiträgen ihrer Mitglieder ein Vereinsvermögen entstehen lassen können.

Thatsächlich handelt es sich also bei unserem Unternehmen ausschließlich um Deckung der notwendigen Auslagen. Denn was wir mit unseren Ersparnissen aus billigerer Beschaffung gewisser Lebensmittel anfangen, ist eine Sache für sich. Wir können sie, jeder für sich, kapitalisieren, wenn wir wollen, oder zur reichlicheren Befriedigung schon gewohnter oder für neue Bedürfnisse verausgaben oder wegschenken oder auch etwas davon in einen gemeinschaftlichen Fonds legen.

Welche Preise wir dann für unsere Ware dem Verein, d. h. uns selbst abliefern oder einzahlen, ist an sich ganz gleichgiltig, sofern nur die Kosten dem Lieferanten und anderen Leuten, die wir in Anspruch nehmen, gegenüber gedeckt sind. Das zeigt uns höchst deutlich das Beispiel des Herrn Frankenfänger. Wir könnten z. B. — wenn es uns gelänge, die wirklichen Kosten jedes Pfundes Zucker, jedes Liters Petroleum u. s. w. ganz genau im vornhinein herauszurechnen — als einzelne exakt das an die Gesamtheit erstatten, was wir als Gesamtheit den Liefe-

ranten ꝛc. bezahlen müssen. Wollten wir dann etwa einen Reservefonds bilden, so müßte es durch positive Beiträge geschehen, deren Höhe sich nach dem Warenverbrauche (mit Beziehung auf den Unterschied zwischen Vereins- und Krämerpreisen) richten müßte. Denn je mehr Waren wir verbraucht haben, desto mehr haben wir, wenn wir an die sonst dem Krämer zu zahlenden Preise dieser Waren denken, erspart. Und aus unseren Ersparnissen soll ja und kann einzig und allein ein solcher Fonds entstehen.

Aber ein solches Vorgehen wäre äußerst schwierig und bei sehr vielen Waren faktisch unmöglich. Denn es läßt sich nicht bei jedem beliebig kleinen Warenquantum genau berechnen, was es uns schließlich kosten wird; das wird uns jeder Krämer, ja jeder ehrliche und ein wenig verständige Mensch — den Herrn Callidus Rappenzähler will ich gern ausnehmen, ohne übrigens seiner Ehrlichkeit irgendwie zu nahe treten zu wollen — ohne weiteres zugeben. Zum Beispiel wir beziehen, um eine möglichst einfache Ware zu nennen, bei der die Berechnung gewiß viel leichter ist, als bei vielen anderen, 1000 Stück Cigarren einer bestimmten Sorte. Sie sollen uns — indem wir von allen möglichen Schwierigkeiten auch schon dieser Rechnung absehen — so wie sie für den Konsumenten bereit auf dem Ladentische liegen, ganz genau 50 Fr. kosten. Können wir dann mit absoluter Sicherheit das Stück für 5 Rappen hingeben resp. hinnehmen? denn Käufer und Verkäufer sind hier ja Eins oder, besser gesagt, wir sind immer nur Käufer, auch wo wir (als Gesamtheit) uns selbst (als einzelnen) wie Verkäufer und Käufer gegenüberstehen. — Gewiß nicht. Denn vom Tausend werden etliche Stück sicher infolge schlechter Arbeit oder eines schlechten Deckblatts oder der Verpackung, des Transports, der Behandlung im Laden seitens der Angestellten und Konsumenten in solcher Weise verletzt oder zerrissen sein, daß sie niemand brauchen kann. Gelegentlich kann auch, trotz aller Vorsicht beim Bezug (schon der Grossist, selbst der Fabrikant kann sich, sogar beim besten Willen, in der Qualität irren), ein Bündel schlecht oder ungenießbar sein, so daß sie niemand haben will. Und dann: wie viel kommt auf eine Cigarre von den Kosten der Lokalmiete z. B.?

Wenn man aber das alles nicht einmal berücksichtigt, was natürlich nicht anginge, und nur etwa den Fall setzt, daß 1000

Cigarren nicht gerade 50, sondern 49 oder 48 oder 51 oder 52 Franken kosten, wie könnte man da das Stück zum genauen Kostenpreis abgeben? Selbst wenn jeder Konsument immer 10 Stück auf einmal entnehmen würde, wäre die Sache noch sehr schwierig, bei einzelnen wäre sie ganz unmöglich. Und es giebt Waren die Fülle, bei denen sich derartige Schwierigkeiten noch ganz anders gestalten und häufen. Gäbe es dieselben gar nicht, so wäre der reine Kostenersatz seitens des Konsumenten in seinem Detailpreise ganz bequem und richtig und selbstverständlich und dazu noch sehr vorteilhaft für unentgeltliche Beleuchtung gewisser auf die menschliche Wirbelsäule gestellter Denklokale, in denen es jetzt so merkwürdig düster aussieht. Da aber diese Schwierigkeiten absolut unvermeidlich sind, so muß man den Preis der Waren mit Rücksicht auf dieselben konstituieren, d. h. jedenfalls so, daß die Kostendeckung im ganzen auch im schlimmsten Fall absolut sicher ist. Man kann dabei mehr oder weniger vorsichtig sein — sogar eine gewisse Rücksicht auf die Krämer nehmen, obwohl diese solchen zarten Erwägungen gegen ihresgleichen selten Raum geben und einander, wenn es das Interesse fordert, ungeniert unterbieten — aber natürlich auch durch die höchste Vorsicht nie mehr beabsichtigen und erreichen, als eben eine sichere Kostendeckung. Ein Erwerb auf diesem Wege — mit Rücksicht auf die Schwerhörigsten muß es immer wieder betont werden — also durch einen besonders hohen Grad von Vor- und Rücksicht, ist einfach undenkbar, ganz wie beim Herrn Ignorantius, auf den wir immer wieder verweisen müssen. Sehr vorsichtig sein, das heißt eben mit Preisen rechnen, die selbst unter den ungünstigen Umständen und Vorfällen die wirklichen Kosten der Waren decken müssen. Rechnet man dann schließlich, wenn die Sachlage genau feststeht, ab, und zeigt es sich nun, daß die reine Kostendeckung überschritten wurde, weil eben nicht die ungünstigsten Umstände eintraten, so bleibt nach der Natur und dem Zweck der Vereinigung nichts anderes übrig, als den Mitgliedern das, was sie über die Kosten der von ihnen bezogenen Waren hinaus erlegt haben, individuell so genau als es sich machen läßt, zurückzugeben. Natürlich kann man die Rückerstattung nicht für jede einzelne Warengattung und -Quantität extra berechnen, das wäre erschrecklich schwierig, ja wohl unmöglich, sondern man begnügt sich mit einem allgemeinen Durchschnitt, in den alle Warenarten gleich-

mäßig einbezogen werden. Die Mitglieder eines solchen auf Solidarität und Gemeinsinn beruhenden Vereins werden überhaupt nicht egoistische Pfennigspalterei treiben und wenn sie mit der bezeichneten Rückerstattungsnorm zufrieden sind, so hat wohl kein Außenstehender das mindeste Recht, etwas dagegen einzuwenden.

Bei Gelegenheit dieser Rückerstattungen kann man dann sehr bequem und ohne alle Umstände einen Reservefonds bilden, indem man nicht alles zurückgiebt, was zu viel bezahlt worden ist, sondern einen Teil zu diesem Zwecke einbehält.

Wer aber in diesen Rückerstattungen noch immer etwas anderes sieht, als eine schließliche Rektifizierung der Kostenrechnung, wer noch immer in ihr einen Erwerb, einen Profit, eine Dividende zu erblicken glaubt, den bitten wir höflich, selbst einen Konsumverein zu gründen und als Mitglieder Leute zu suchen, die so gescheit sind wie er. Sie können sich dann die „Gesellschaft des heiligen Ignorantius“ nennen, ihre eigenen Waren im Detail zu exorbitanten Preisen ankaufen und am Jahresschluß eine hundertprozentige Dividende verteilen, zum Ergötzen aller, die nicht zu ihrem Orden gehören, und zum Entzücken jener in- und ausländischen Steuerbehörden, welche über die sogenannten „Dividenden“ der Konsumgenossenschaften beutegierig herfallen, um sie als Einkommen oder „Erwerb“ zu besteuern.

Sie können diese Dividende, wenn sie wollen, noch steigern, indem sie Geld, selbst zu hohen und höchsten Zinsen, aufleihen, um damit bei ihrem Verein recht viele Waren zu den tollsten Wohlthätigkeits-Bazar-Preisen zu kaufen. Wenn nicht alles trügt, dann müssen ihre und die Staatskassen auf diese Weise unendlich anschwellen. Den Weisesten unter ihnen geben wir, zum tieferen Verständnis ihrer „Dividenden“, noch folgendes zu bedenken.

Nehmen wir an, es habe jemand ein Einkommen von 5000 Fr. und erspare davon, während er früher alles verbrauchte, seit einigen Jahren je tausend Franken, sei es, weil ihm ein Sohn selbständig geworden, oder weil er an einen billigeren Ort gezogen, oder weil er dem Wein und Tabak entsagt hat oder aus was immer für einem Grunde. Es ist doch hoffentlich gleichgiltig, ob er diese Ersparnis durch Wegfallen eines früher notwendigen Aufwandes oder durch freiwillige Einschränkung seines Verbrauchs oder durch billigere Beschaffung seines Bedarfs zu machen in die Lage gekommen ist. Sieht man nun, wie die Herren Callidus und

Konsorten, in dieser Ersparnis einen neuen Erwerb, der zum alten Einkommen hinzugekommen ist, so sagt man ganz eigentlich. Dieser Mann hat 5000 Franken Einkommen, davon erspart er jährlich 1000 Fr., also hat er ein Einkommen von 6000 Fr. — Ein Einkommen von 5000 Fr. ist also ein Einkommen von 6000 Fr.! Ein seltsamer Fall in der Mathematik und Logik.

Oder denken wir direkt an unseren lieben Konsumverein Dieser könnte sein Verfahren, ganz unbeschadet seiner Natur und Wesenheit, auf hunderterlei Weise einrichten, unter anderem z. B. auch so: Jedes Mitglied giebt dem Verein im vorhinein für ein Jahr eine gewisse reichlich bemessene Summe für Deckung seines Jahresbedarfs an Konsumwaren. Der Verein schafft je nach Bedarf mit diesen Geldern fortlaufend seine Waren an und die Mitglieder beziehen sie. Am Schluß des Jahres wird abgerechne und jedes Mitglied erhält selbstverständlich nach genauer Rechnung bei Heller und Pfennig zurück, was es über die definitiven Kosten der von ihm bezogenen Waren vorausbezahlt hat. Ist das neuer Erwerb? ist das Reinertrags-Dividende? oder seid vielleicht Ihr, die Ihr das behauptet, — etwas, was man nicht gern sagen will?

Auch heute bezahlt der Konsumverein — der richtige nämlich, der seinen sogenannten Ueberschuß den Konsumenten zurückerstattet — seine Waren und sonstigen Auslagen, die der Konsum verursacht, direkt oder indirekt (das ist nur irrelevante Form) mit dem Gelde seiner Mitglieder, nur daß dies Geld nicht am Jahresanfang, sondern im ganzen Lauf des Jahres fort und fort und nach und nach einbezahlt wird. Was sie vorsichtshalber zu viel bezahlt haben, bekommen sie dann ebenfalls am Schluß zurück.





Basel 1899.
Druck der Buchdruckerei des Schweiz. Typographenbundes.



Empfehlenswerte Schriften

über das

Genossenschaftswesen

zu beziehen durch den Leitenden Ausschuß des Schweiz. Genossenschaftsbundes (Sekretariat: Basel, Steinenthorstraße 24).

Protokoll der Delegiertenversammlung schweiz. Wirtschaftsgenossenschaften in Zürich, den 20. März 1898, nebst einem Anhang: Einige Schlaglichter auf die Besteuerung der Wirtschaftsgenossenschaften in der Praxis. 136 Seiten, 1 Fr.

Protokoll des I. konstituierenden Genossenschaftskongresses in Olten, den 19. Februar 1899 (unter der Presse). Cirka 100 Seiten, 1 Fr.

Statuten des Schweizerischen Genossenschaftsbundes, unentgeltlich.

Statuts de l'Union coopérative suisse, gratuit.

Die schweizerischen Konsumgenossenschaften, ihre Entwicklung und ihre Resultate. Von Dr. Hans Müller. 455 Seiten in groß 8⁰, 5 Fr.

Normalstatuten für schweizerische Konsumvereine, unentgeltlich.

Rekursschrift an das Bundesgericht in Sachen der Besteuerung des Konsumvereins in Baden. 64 Seiten, 80 Cts.

Memorial betr. die Besteuerung der Konsumvereine, dem Regierungsrat des Kantons Appenzell A.-Rh. überreicht. 32 Seiten, 40 Cts.

Der Staat und das Steuerrecht der Konsumgenossenschaften. Von Dr. Hans Müller. 44 Seiten, 40 Cts.

Genossenschaftliche Selbsthilfe. Vortrag von Prof. Dr. Julius Platter. 24 Seiten, 30 Cts.

Der Irrtum von Karl Marx. Aus Ernst Buschs Nachlaß herausgegeben von Dr. Arth. Mülberger. 60 Seiten, 40 Cts.

Die Stärkung der Gewerkschaftsbewegung durch Konsumgenossenschaften. Von Dr. Hans Müller. 80 Seiten, 40 Cts.

Die Förderung der Volksversicherung durch Konsumgenossenschaften. Von J. Treszer. 16 Seiten, gratis.

Verzeichnis der schweizerischen Konsumvereine. Mit einer graphischen Darstellung ihrer Entwicklung von 1851—1898, 1 Fr.

